# Wirtschaftspolitik I

## Sprunghaftigkeit als kalkuliertes Stilmittel

Zur richtigen oder falschen Geldpolitik gibt es traditionell unterschiedliche Auffassungen – das gilt für Politiker wie auch für Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien sowie den Notenbanken selbst. Man mag in der Öffentlichkeit über die Ausrichtung der Notenbanken der vergangenen Jahre streiten und ihren immer noch sehr expansiven Kurs je nach eigener Einschätzung für gewagt oder für angemessen halten. Aber ein offener Streit der verantwortlichen Zentralbanker verbietet sich, weil dieser zu einer gefährlichen Verunsicherung der Märkte führen könnte. Um gleichwohl Verbindlichkeit im Handeln zu unterstreichen und den Märkten eine zuverlässige Orientierung über die zukünftige Ausrichtung ihrer Geldpolitik zu geben, wurde deshalb in der Kommunikationspolitik vieler Notenbanken das Instrument der Forward Guidance entwickelt, das als vertrauensbildende Maßnahme maßgeblich dazu beigetragen hat, unnötige Markturbulenzen durch Überraschungseffekte der Notenbankpolitik zu vermeiden.

Einen ganz anderen Politik- und Kommunikationsstil pflegt der amerikanische Präsident. In der Innen- wie in der Außenpolitik, bei brisanten sicherheitspolitischen Themen ebenso wie in der Finanz- und Wirtschaftspolitik. Ein Musterbeispiel für seine spezielle Art der Interessenpolitik liefert seit Beginn der Präsidentschaft die Handelspolitik. Der bloße Blick auf die Handelsstatistiken bestätigt für Donald Trump wie für jeden anderen Betrachter die enormen Handelsdefizite der USA. Insbesondere gegenüber China und Europa sind diese in den vergangenen Jahren noch einmal spürbar gestiegen. Es ist deshalb nicht so sehr die seit Beginn seiner Präsidentschaft klar formulierte Grundbotschaft, diese Defizite verringern zu wollen, die irritiert, sondern seine Methoden einschließlich der flankierenden Kommunikationsmuster, die für die Politik der Nachkriegszeit sehr ungewöhnlich sind. Nicht Verlässlichkeit und Berechenbarkeit gegenüber seinen Verhandlungspartnern sind die Grundpfeiler seines Handelns, sondern kalkulierte Sprunghaftigkeit.

Ob die aus diesem Verhaltensmuster resultierende Verunsicherung auf politischer Ebene wie auf den Märkten im Rückblick einmal als Desaster empfunden werden wird oder als unkonventionelle Art – je nach Sichtweise bewährte oder verkrustete – Strukturen aufzubrechen und Chancen für neue Ideen zu eröffnen, ist noch nicht entschieden. Aber alle gewohnten Usancen des Umgangs in Politik und Wirtschaft und mit maßgeblichen Vertretern anderer gesellschaftlicher Gruppen mit unterschiedlichen Interessenlagen so vehement infrage zu stellen, ohne persönlich belastbare Vertrauensverhältnisse aufzubauen, ist gewagt. Die Gefahr von politischen und gesellschaftspolitischen Konflikten wächst.

Das Verhalten von Donald Trump passt aber erstaunlich gut in das Zeitalter der Digitalisierung, das unter dem Schlagwort der Disruption in allen Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft die Strukturen und Abläufe auf den Prüfstand stellt und die Agilität zum ultimativen Managementstil erhoben hat. Vielleicht wäre es in einem solchen Umfeld nicht schlecht, wenn wenigstens die Verantwortlichen in der Politik für berechenbare Rahmenbedingungen sorgen und nicht USA, China, Russland, Europa (Deutschland, Frankreich, Italien, Polen, Ungarn …) first zur Maxime erheben.

# Wirtschaftspolitik II

## Wer hat Angst …

„Wer hat Angst vorm schwarzen Mann?“
„Niemand!“
„Und wenn er kommt?“
„Dann laufen wir!“

Wie schön war das doch, wenn statt Geräteturnen oder 1000-Meter-Läufen im Sportunterricht Völkerball oder eben der „schwarze Mann“ gespielt wurde. Der Mann war damals nie schwarz und auch kein Mann, sondern einer der Schülerinnen oder Schüler, der dann die anderen in einem begrenzten Feld fangen musste. Irgendwann waren die Fänger dann so stark, weil viele geworden, dass auch der flinkeste Mitspieler keine Chance mehr hatte und letztendlich eingefangen wurde.

Die Angst vor übermächtigen „Fängern“ treibt offensichtlich auch die deutsche Bundesregierung um. Wie sonst ist der jüngste Vorstoß des Bundeswirtschaftsministeriums zu verstehen, die



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

sogenannte Kontrollschwelle von 25 Prozent auf 15 Prozent abzusenken. Künftig soll also, so der Wunsch von Bundeswirtschaftsminister Altmaier, der Staat mittels Veto schon dann eingreifen dürfen, wenn ein Nicht-EU-Investor eine unmittelbare oder mittelbare Beteiligung von mindestens 15 Prozent der Stimmrechte an einem inländischen Unternehmen erwirbt, dass in wirtschaftlich besonders sensiblen Bereichen angesiedelt ist. Altmaier nennt hier verteidigungsrelevante Unternehmen, kritische Infrastrukturen oder Unternehmen im Bereich bestimmter anderer ziviler sicherheitsrelevanter Technologien. Deutsche Industriekonzerne und Mittelständler verdienen einen Großteil ihres Geldes in ausländischen Märkten, sind häufig sogar Markt- oder gar Weltmarktführer. Das weckt natürlich Begehrlichkeiten. Insbesondere die zunehmend aktiven Unternehmen, Beteiligungs- und Staatsfonds aus dem Reich der Mitte tun sich hier hervor.

Nicht immer schaut der Bund tatenlos zu. So wurde Ende Juli der Einstieg des chinesischen Staatskonzerns SGCC in die deutsche Energieversorgung verhindert, indem kurzerhand die deutsche Staatsbank KfW 20 Prozent am Übertragungsnetzbetreiber 50Hertz erwarb. Ein ordnungspolitischer Sünden-, aber wahrlich kein Einzelfall: Man erinnere sich nur an die IKB, EADS oder Air Berlin. Überall beteiligte sich die KfW. Allerdings aus Stabilitäts- und Sicherheitsinteressen und nicht zur Verteidigung deutschen Guts. Damit nicht genug: Anfang August untersagte die Regierung in Berlin dann die geplante Übernahme des westfälischen Werkzeugmaschinen-Herstellers Leifeld Metal Spinning durch Investoren aus der Volksrepublik. Das führte wohl dazu, den Plan von Altmaiers Vorgängerin Brigitte Zypries wieder hervorzuholen und nun konkret mit Leben zu füllen.

Die Kritik ließ nicht lange auf sich warten: Der BDI warnt vor einer generellen Verschlechterung des Klimas für ausländische Investoren, auf deren Mittel Unternehmen aufgrund der geringen privaten Investitionen aber angewiesen sind. Auch stellt sich die Frage, was genau „wirtschaftlich besonders sensible Bereiche" sind, ob mit Investoren aus den USA, Kanada oder Japan ebenso verfahren wird wie mit chinesischen Anlegern oder ob EU-Beteiligungen, die von der Regelung explizit ausgenommen sind, generell weniger „gefährlich" sind? Folgen für den Absatz deutscher Unternehmen und die direkten Kapitalbeteiligungen in China sind ebenfalls nicht absehbar. Nicht zu vergessen: Die 30 Dax-Konzerne befinden sich laut aktueller Auswertung der Unternehmensberatung EY bereits mehrheitlich, genau zu 53,7 Prozent in ausländischer – wohlgemerkt nicht chinesischer – Hand. Und auch der Anteil ausländischer Investoren auf den deutschen Immobilienmärkten – über 50 Prozent bei Gewerbeimmobilien und zwischen 25 und 30 Prozent bei Wohnimmobilien – ist keineswegs mehr vernachlässigbar. Es bleiben auch nach Altmaiers Vorstoß viele Fragen.

# Mobile Payment

## Was den Wettbewerb bestimmt

Schon häufig hatten vermeintliche Marktkenner den unmittelbar bevorstehenden Marktstart von Apple Pay in Deutschland vorausgesagt. Daraus geworden ist bis heute nichts. Immerhin gibt es jetzt eine offizielle Aussage: Noch in diesem Jahr ist die Einführung geplant. Das hat Apple bei der Veröffentlichung der jüngsten Quartalszahlen bekannt gegeben. Die Einführung von Google Pay in Deutschland wurde zwar nicht ganz so häufig vorausgesehen. Dennoch kam sie früher als die von Apple Pay, nämlich am 26. Juni dieses Jahres, unterstützt zuerst von Commerzbank, Comdirect, N26 und Boon (der Mobile-Payment-Lösung von Wirecard). Nach Angaben von Google werden demnächst auch LBBW/ BW Bank und Revolut dabei sein. Schon vorab zu Apple Pay bekannt haben sich bisher die Deutsche Bank, die Hypovereinsbank, N26, die Hanseatic Bank, die Fidor Bank und wiederum Boon.

In Sachen Apple Pay gehört Deutschland in Europa zu den Schlusslichtern, während Großbritannien (2015), die Schweiz, Frankreich und Spanien (alle 2016) und andere schon längst dabei sind. Das lässt sich nicht nur mit dem geringen Marktanteil von Apple hierzulande begründen, der laut Kantar World Panel im Juni dieses Jahres bei 18,8 Prozent lag. Auch in anderen Apple-Pay-Ländern ist der iOS-Anteil nicht unbedingt höher. In Frankreich etwa war und ist Apple im Smartphone-Markt etwa gleich stark vertreten wie in Deutschland (22,5 Prozent im Juni 2018), in Spanien (11,8 Prozent) sogar noch deutlich schwächer.



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Der Hauptgrund für die späte Markteinführung in Deutschland dürfte an anderer Stelle zu suchen sein. Apple nämlich gibt die NFC-Schnittstelle in den Geräten bis heute nicht frei. Kunden können deshalb nur Karten solcher Emittenten in der Wallet hinterlegen, die einen Vertrag mit Apple geschlossen haben – und dafür verlangt das Unternehmen einen Anteil an den Interchange-Erträgen, anders übrigens als Google, das an Google Pay vor allem über Daten und in deren Gefolge Werbeeinnahmen verdienen will.

Die begrenzte Begeisterung deutscher Kreditinstitute für Vereinbarungen mit Apple wiederum ist vor allem darin begründet, dass man eigene Mobile-Payment-Lösungen parat hat, die nicht nur auf Kreditkarten, sondern vor allem auch auf der Girocard basieren Genossenschaftsbanken und Sparkassen bringen diese Lösungen zwar gerade erst in den Markt. Sie haben sie aber natürlich von langer Hand vorbereitet. Gleichzeitig auch noch Google Pay und in Kürze Apple Pay zu vermarkten, würde da den Kunden eher verwirren. Zudem ist auch dem Handel die kreditwirtschaftliche Alternative lieber – fürchtet er doch insbesondere bei Google Pay um den Zugang zum Kunden, wenn der Internetgigant auch noch Einblick in die Transaktionen im stationären Einzelhandel erhält.

Die jetzt in den Markt gehenden Lösungen haben jedoch einen Haken: Sie sind nur für Smartphones mit Android-Betriebssystem verfügbar. Wenn Banken und Sparkassen mit ihren eigenen Lösungen Erfolg haben, dann könnten sie deshalb in die skurrile Situation kommen, sich doch auf das Geschäftsmodell von Apple einlassen zu müssen – es sei denn, sie wollen ihren Kunden mit iOS-basierten Smartphones erklären, weshalb sie für ihre Karten oder die Kontopauschale mehr bezahlen müssen, wenn sie auch mobil bezahlen wollen. Das ist kein freier Wettbewerb. Sondern damit wäre die Kreditwirtschaft in der gleichen Situation wie der Handel, der sich aus Wettbewerbsgründen zur Kartenakzeptanz genötigt sieht und deshalb erfolgreich gegen die Interchange zu Felde gezogen ist, oder auch wie Zahlungsdienste, die erfolgreich die Öffnung der Kontoschnittstelle für Drittanbieter durch die PSD2 durchgesetzt haben. Die Logik der europäischen Regulierung würde die gleiche Anforderung auch an die Hardware-Hersteller verlangen: Freigabe der NFC-Schnittstelle.

# Commerzbank

## Strategietreue versus Kostendisziplin

Mit einem operativen Ergebnis von 389 Millionen Euro im zweiten Quartal 2018 und 689 (505) Millionen Euro ersten Halbjahr dieses Jahres hat die Commerzbank die Erwartungen der Analysten übertroffen. Und dennoch erlebte die Aktie der Frankfurter Großbank am Tag der Veröffentlichung gegen den allgemeinen Trend im Dax zunächst einen kleinen, aber sichtbaren Rückschlag. Bei allen Fortschritten bei den Neukundenzahlen, dem erfolgreichen Verkauf der Sparte Equity Markets & Commodities (EMC), dem schnelleren Abbau von Risikopositionen und dem vorzeitigen Erreichen des Jahresziels der Assets under Control im Segment Privat- und Unternehmerkunden musste Finanzvorstand Stephan Engels bei der Erläuterung der Geschäftsentwicklung eben auch Abweichungen von bisherigen Zielvorgaben erklären. Und da reagierten die Märkte derzeit eben empfindlich. Erst im Februar 2018 wurde die Deutsche Bank nicht zuletzt für eine deutliche Aufstockung ihres Kostenziels um 1 Milliarde Euro mit einem heftigen Kurseinbruch bestraft.

Dass nun die Commerzbank in ihrer unterjährigen Berichterstattung das Kostenziel für das laufende Jahr von bisher 7 auf 7,1 Milliarden Euro leicht nach oben korrigiert hat, klingt in der erklärten Investitionsphase hin zu der angestrebten Digitalisierung von 80 Prozent der Prozesse überschaubar und sicher nicht dramatisch, zumal sich das Institut für 2020 noch einmal ausdrücklich zu dem Kostenziel von 6,5 Milliarden Euro bekannt hat. Gerade bei den erfahrungsgemäß oft steigenden und teils sogar ausartenden Kosten von IT-Projekten tut die Bank allerdings gut daran, das IT-Kostenbudget in der Praxis wie in der Finanzkommunikation genau unter Kontrolle zu halten. In dem aktuellen Ausmaß darf die Bank dem Festhalten an den notwendigen Digitalisierungsinvestitionen für ihren erklärten strategischen Kurs aber sicher einen gewissen Vorrang einräumen. Nicht zuletzt will die Comdirect einen Großteil ihres Erlöses aus dem Verkauf der Tochter Ebase in die eigene IT investieren. Für die Commerzbank insgesamt wird die Digitalisierungsquote nach Umsetzung der digitalen Kundenakte auf mittlerweile 56 Prozent beziffert, 65 Prozent sollen es am Jahresende sein.



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

Wesentlich ernster als die leichte Revision des Kostenziels 2018 erscheint denn auch die Korrektur der Ertragsziele im Firmenkundengeschäft. Denn das lässt bei einem Wachstum der Kundenkredite auf das ebenfalls erst zum Jahresende 2018 angepeilte Niveau von 80 Milliarden Euro befürchten, dass ein Volumenwachstum sich eben doch nicht so schnell in Ertragswachstum überführen lässt wie erhofft. Beim Blick auf das erste Halbjahr insgesamt haben sich im gesamten Segment (1914 nach 2043 Millionen Euro) wie auch im so gewichtigen Mittelstandsgeschäft (857 nach 929 Millionen Euro) die Erträge der Bank gegenüber dem Vergleichzeitraum des Vorjahres verringert. Die Frankfurter Großbank selbst verweist an dieser Stelle auf einen enormen Margendruck, für den sie von vielen Wettbewerbern allerdings maßgeblich selbst verantwortlich gemacht wird.

Wenn sich in dem traditionell stark umkämpften Firmenkundengeschäft über den traditionellen stationären Vertriebsweg die Verbundorganisationen zusammen mit den Landesbanken beziehungsweise der DZ Bank erfolgreich gegen die Commerzbank behaupten, die ING-Diba ihr mit ihren Ambitionen im digitalen Vertrieb das Leben schwer macht und die Deutsche Bank wie auch viele ausländische Institute den Wettbewerb bei Kapitalmarktprodukten verschärfen, könnte sich das Firmenkundengeschäft für die Commerzbank noch auf einige Zeit als mühsam erweisen.

# Rechtsfragen

## „Einvernehmliche“ vorzeitige Darlehensrückzahlung

Das Landgericht Frankfurt a. M. hat am 21. Dezember 2017 ein Urteil verkündet (AZ 2-10 O 177/17), das die ZIP Zeitschrift für Wirtschaftsrecht in ihrem Abdruck (Heft 8/2018, Seite 365) mit dem redaktionellen Leitsatz versehen hat: „Die AGB-Klausel einer Bank, wonach der private Kunde für die Abwicklung einer einvernehmlichen vorzeitigen Rückzahlung eines Immobiliendarlehens 300 Euro zu zahlen hat, ist unwirksam“. Damit folgte das Gericht dem Antrag des gegen die Bank klagenden Verbrauchervereins. Es begründete den Spruch im Wesentlichen damit, dass es sich bei dieser Klausel um eine unter AGB-Kontrolle stehende „Preisnebenabrede“ handele, die nach § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB unwirksam sei, weil sie mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung (hier: nach § 488 BGB schuldet ein Darlehensnehmer nur Zinsen) nicht vereinbar sei und den Kunden dadurch unangemessen benachteilige.

Das Urteil ist, was Struktur und Prägnanz anbelangt, nicht zu beanstanden. Im rechtlichen Ergebnis erscheint es jedoch fragwürdig, weil das LG in fast „überanalytischer“ Auseinandersetzung mit dem Begriff „einvernehmlich“ zu dem nicht überzeugenden Ergebnis gekommen ist, die Klausel erfasse nicht nur die Fälle, in denen zwischen Bank und Kunden in Abänderung der ursprünglichen Konditionen vorzeitige Rückzahlungen „einvernehmlich“, also im Konsens, vereinbart wurden. Der Begriff schließe bei gebotener verbraucherfeindlichster Auslegung auch Rückzahlungen zum Beispiel aufgrund gesetzlicher Kündigungsrechte ein (§ 489 BGB). Auch solche Rückzahlungen seien „einvernehmlich“, was im Grunde „ohne Streit“ bedeute. Da die Bank gesetzlich oder vertraglich begründete vorzeitige Rückzahlungen nicht mit einer AGB-Gebühr „zusätzlich bepreisen“ dürfe, sei eine Klausel unwirksam, die solches einschließe. „Einvernehmlichkeit“ sei nicht nur gegeben, wenn es um „gewillkürte“ vorzeitige Rückzahlung gehe. Der Begriff betreffe die Rückzahlung als solche und beschränke sich nicht auf deren Rechtsgrund, wie etwa im vorliegenden Fall auf die von der Bank gesondert „bepreisbare“ neue Hauptabrede mit dem Kunden über die vorzeitige Rückzahlung.

An dieser Stelle stellt sich die Frage, ob das LG den sprachlich auf die „freiwillige Vereinbarung zwischen Bank und Kunden“ bezogenen Begriff „einvernehmlich“ so überextensiv auslegen und aufw Fälle erstrecken durfte, in denen die Bank von vornherein und unabhängig von jeglichem „Einvernehmen“ verpflichtet ist, vorzeitige Rückzahlungen entgegenzunehmen. Die Bank handelt dabei aufgrund ihrer Verpflichtung; ein (zusätzliches) Einvernehmen mit dem Kunden wäre insoweit rechtlich ohne Bedeutung. Zweifel an der Richtigkeit des Urteils erscheinen somit begründet. Die zur Unterlassung der Klausel verurteilte Bank hat demgemäß Berufung eingelegt. Das Verfahren ist nun beim OLG Frankfurt unter dem Aktenzeichen 10 U 5/18 anhängig. Über den weiteren Verlauf wird hier zu berichten sein; der Fall könnte letztlich auch noch den BGH beschäftigen.

*RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden*



Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH